



Passa dig för fakturaskojare - lägg på luren om de ringer



Det är inte alltid lätt att förstå att man är på väg att bli lurad. Och när man kommer på det kan det vara försent. Foto: Mostphotos

Förra året omsatte fakturaskojare minst 1,2 miljarder kronor. Den bedömningen gör Svensk Handel.

– Vi bedömer att det här bara är toppen av ett isberg, säger Svensk Handels säkerhetschef Per Geijer till Dagens Juridik. Han menar att det finns ett stort mörkertal. Det beror dels på att många tappat lusten att polisanmäla eftersom de upplever att det inte ger något resultat. Dels för att många skäms över att de har gått på bluffen och därför väljer att betala.

– Vi har gjort en bedömning och kommit fram till att bluffföretagen omsätter omkring 1,2 miljarder om året. Även om många inte polisanmäler finns det exempel på

fall som hamnat hos åklagare. I Helsingborg sitter två personer häktade misstänkta för att ha spridit bluffakturor över hela landet. Där driver åklagare Tord Josefsson fallet. – Han har gjort ett jättebra jobb. Det här är ett stort steg framåt, säger Geijer till Dagens Juridik. Han menar att den här typen av ärenden många gånger har fastnat på åklagarsidan. Att polisen inte har kunnat driva fallen eftersom de vet att åklagarna ändå inte kommer gå vidare.

– Nu visar Josefsson dels hur det här ska göras men också att det ska göras. Samhället har inte klarat av att hantera problemet med bluffföretag och bluffakturor,

menar Geijer. Det saknas rutiner och att det är viktigt att sådana tas fram. På Svensk handels hemsida finns en guide för hur man ska gå till väga om man drabbas. Det finns också en iphone- och android-applikation med samma information.

Per Geijer förklarar att det mest grundläggande är att vara skeptisk när en säljare ringer och att man ska lägga på luren om säljaren påstår att det finns ett avtal som inte finns.

– Lägg på luren och se till att inte bli inspelad. Det vanliga är att man erbjuds att säga upp avtalet, men då spelar man in och uppsägningen kommer senare att formuleras som ett avtal.

KALENDARIUM

8 februari

Vågar du ta steget - starta eget företag

Funderar du på att starta ett företag är det här kvällen för dig! Många aktörer finns på plats för att inspirera, informera och vägleda dig. Välkommen till Mimers hus den 8 februari. All information hittar du på vår hemsida.

23 februari

Nästa Morronpass med Lars Jagrén

Välkommen till vårt populära Morronpass på Fars Hatt. Morronpasset är den perfekta mötesplatsen där vi bjuder på frukost och tid för nätverkande. Nästa tillfälle är den 23 februari och då kommer Lars Jagrén som är chefsekonom på Företagarna. Närmare presentation och inbjudan kommer.

26 april

NÄRINGSLIVETS DAG 26 april 2012

För sjätte året arrangeras Näringslivets dag igen. Precis som förra gången ska vi vara på Havshotellet Marstrand. Boris Lennerhov, Gekås Ullared kommer och föreläser. Mer information kommer.

Vill du läsa mer? Gå in på www.kungalv.se under Näringsliv så hittar du mer information.

Lecor får erkännande av Tekla-juryn

Tekla-juryns speciella erkännande tilldelades Holmenkollenprojektet genom Cowi och Lecor Stålteknik. Projektet tilldelades det särskilda erkännandet för att "det var ett extremt imponerande projekt med en unik och komplex struktur. Modellen har använts genom hela projektet, även under uppförande processen." Det skriver företaget i ett pressmeddelande. Tekla Global BIM Awards är ett pris instiftat för att uttrycka uppskattning till Teklas kunder och sprida kundernas framgångar över världen.

Kung11:an bjuder in till *Tankesmedjan*

- för att utveckla
relationer och idéer

Huvudtema:



Sommarjobb till våra ungdomar

- Tror vi på Kungälvs ungdomar?
- Lyckas ungdomar från Kungälv bättre än andra ungdomar?
- Kungälv är den 26:e bästa kommunen för ungdomar att växa upp i. Varför inte nummer 1?
- Visar vi ungdomarna i Kungälv att vi tror på dem?

Vi fortsätter också att tala om:

- Formalisering av Kung11:an
- Varumärket och framtidens Kungälv

Kvarnen den 1 februari kl 17.00

Vi börjar med att äta lite mat.

Anmälan till Anette Svahn
e-post. anette.svahn@kungalv.se
tel. 0303-23 90 88
senast den 27 januari.
Först till Kvarnen gäller...

Värdar:
Miguel Odhner
och
Bo Wallmander

Möten med mål var temat för Morronpasset i januari

Möte med mål!
Morronpasset den 19 januari 2012



Karina Lindgren – Kareva Business & Values

Ett väl förberett möte ökar möjligheten att styra mötet i den riktning man vill.

Foto: Från föreläsarens bildspel

Springer du planlöst mellan dina möten eller planerar du in utrymme för förberedelser och eftertanke.

Känner du igen dig i detta? I så fall finns det hopp. Karina Lindgren från Kareva Business & Values AB berättade om hur man genom att förbereda dig bättre kan få ut mer av sin tid och styra mötena i den riktning man vill.



– Onödiga möten kostar Sveriges företagare miljarder varje år. Hela 25 procent av företagets totala arbetstid spenderas på möten, säger Karina.

Därför gäller det att skapa möten med mål. Dessa mål skapar man genom att utgå från:

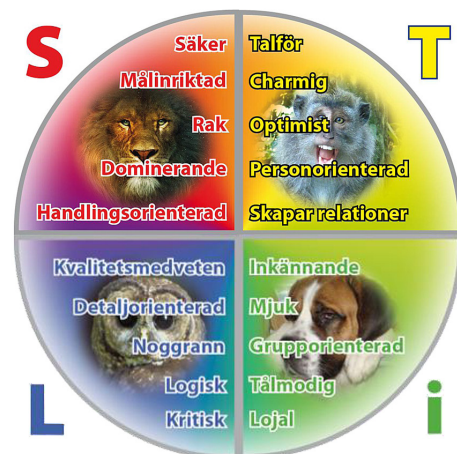
1. Varför – skall du anordna ett möte?
2. Mål – vad vill du uppnå med mötet?
3. Vem – behöver vara med, vem behöver inte vara med?
4. Hur – skall mötet genomföras?
– Det är också viktigt att sätta ihop grupper på rätt sätt, säger Karina. Får man inte rätt blandning händer ingenting. Forskare har bildat testgrupper med representanter enbart från samma personlighetstyp. Varken T, I eller L gruppen löste uppgiften. S gruppen var den enda gruppen

pen som löste uppgiften, men fort och fel. I varje effektivt möte behövs alla personlighetstyper. T-människorna

som pratar mycket och inte ser problemen behöver några som bromsar och håller igen.

Noel Cornér
Informationschef

INSIKTSmodellen



Olika personlighetstyper behövs för ett effektivt möte.